Как торговаться при покупке: 20 рабочих аргументов

Торг — это расчёт, а не давление. Подготовьте аргументы до показа: каждый лишний довод экономит деньги за счёт факта, а не эмоции.

Аргументы, которые работают

01 Цена закрытых сделок по этому дому и району.

02 Аналоги с ценой и метражом — конкретные, а не «видел дешевле».

03 Сколько объект провисел в продаже без покупателя.

04 Конкретные дефекты с оценкой стоимости ремонта.

05 Причина срочности продавца — читается из его ситуации.

06 Готовность выйти на сделку быстро и без ипотечной цепочки.

07 Оплата без рассрочки — плюс к скидке.

08 Согласие закрыть юридические вопросы самостоятельно.

Что усиливает позицию ловушки

09 Не показывать, что квартира «та самая» — влюблённый покупатель не торгуется.

10 Обсуждать цену после проверки документов, а не до неё.

11 Не вносить задаток, пока не исчерпаны аргументы.

12 Сохранять один аргумент в запасе — на финальный раунд.

Памятка по новостройке

13 Ищите закрытый пул через агента — цена ниже офиса.

14 Скидки на старте продаж и на остатках в конце.

15 Отделка, кладовка, паркинг вместо снижения цены.

16 Скидка за скорость оплаты против ипотеки.

17 Скидка должна быть видна в цифрах договора, а не в обещаниях.

18 Просите сравнить два варианта — это законный рычаг.

19 Фиксируйте цену письменно до бронирования.

20 Помните: торг не отменяет проверку объекта.